

Інформаційний інструментарій встановлення ціни на трубну продукцію

*Кожушкін М.Е., Національна металургійна академія України,
м. Дніпропетровськ*

Кожна з моделей ціноутворення має свої переваги й недоліки, і веде до створення унікальної ринкової ціни. Базисна ціна дає підприємству впевненість у тому, що воно виводить свою продукцію на ринок у відповідному ціновому діапазоні. Процес формування ціни з урахуванням даних про рівень витрат трубного підприємства можна представити у вигляді моделі (рис.).

Основним моментом є визначення рівня цін на основі планового бюджету і фактичних даних щодо собівартості труб на черговий період. В якості планового періоду розглядається місяць, квартал або рік. Найбільш ефективним для потреб ціноутворення є квартальний плановий бюджет. Це пов'язано з тим, що замовники нержавіючих труб, як правило, також формують квартальні бюджети закупівель матеріалів і комплектуючих для проведення ремонтних робіт. За таким же принципом працюють і підприємства у яких нержавіючі труби є сировиною для виробництва товарної продукції. Плановий бюджет показує бажаний рівень цін на труби для досягнення фінансових показників діяльності підприємства відповідно до стратегії його розвитку.

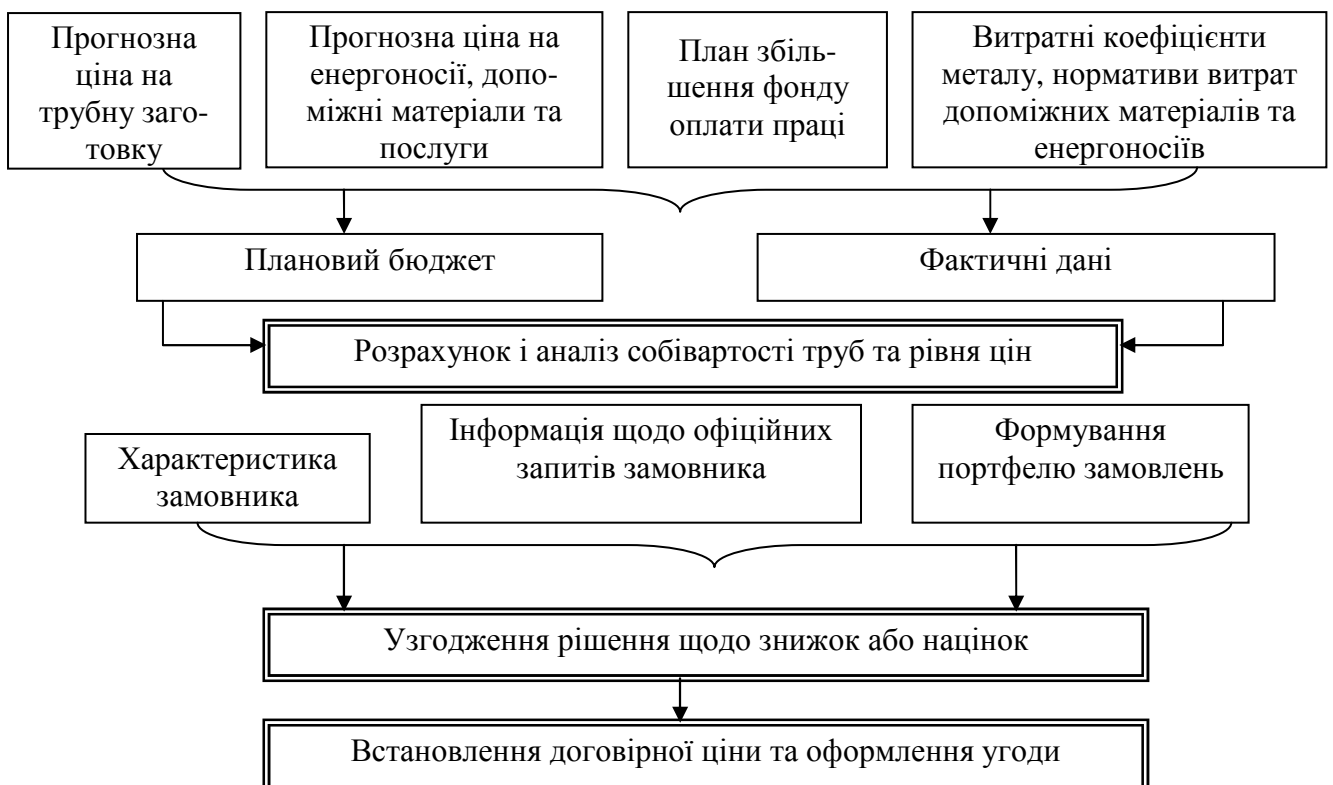


Рис. Модель формування ціни на трубну продукцію

Основними етапами складання планового бюджету, на думку автора є наступні моменти:

1. Визначення прогнозової ціни на трубну заготовку. Початковими даними є результати маркетингових досліджень з використанням цінових пропозицій виробників трубної заготовки; прогнозу зростання цін існуючих постачальників; аналізу цін виробників трубної заготовки України, країн СНД, європейських виробників і Китаю. Результати прогнозу в результаті носять орієнтовний характер, оскільки найбільш непередбачуваною складовою є ціна нікелю на біржі, яка найбільшим чином впливає на вартість трубної заготовки усіх виробників.

2. Прогноз цін на енергоносії, допоміжні матеріали, послуги сторонніх організацій. Результати прогнозу зазвичай є досить точними і засновані на офіційно отриманих первинних даних підприємств-постачальників.

3. План збільшення фонду оплати праці відповідно до стратегії розвитку.

4. Витратні коефіцієнти металу і норми витрат допоміжних матеріалів і енергоносіїв, обумовлені впровадженням заходів науково-технічного розвитку.

5. Портфель замовлень на виробництво труб. Передбачається, що інформація є точною, оскільки заснована на контрактах або договорах про наміри і офіційні запити замовників.

Таким чином, зважаючи на специфіку виробництва нержавіючих труб, аналогічність складу устаткування у підприємств-конкурентів, однаковий вплив зовнішніх чинників на порядок ціноутворення на трубних заводах передбачається, що отримані ціни є орієнтиром і саме вони визначатимуть ринок труб в планованому періоді.